ANAPAL
el boletín
AÑO 26 Nº 80 Diciembre 2023





juego responsable

PLANES DE PENSIONES moderado para autónomos PPES

Gestión Profesional

Terminales adicionales para puntos de venta

Noticias Anapal

Anapal asiste a la XI Jornada de Pensiones BBVA

Gestión Profesional

Comenzando a entender el Branding

gadmin®

DESDE 2002



Te deseamos una excelente campaña y unas muy Felices Fiestas

PRESENTE Y FUTURO DE TU VENTA ONLINE

WEB Y APP

Disponible en el App Store

DISPONIBLE EN Google Play

- Innovaciones y mejoras constantes
- Sin comisión sobre tus ventas
- Tus propios clientes
- Cuota de servicio todo incluido

Solicita sin compromiso tu oferta como socio en:

www.gadmin.es

ÍNDICE

PÁG 5
EDITORIAL
¿Fin de ciclo?
Borja Muñiz

PÁG. 6
NOTICIAS
Anapal asiste a la XI Jornada de Pensiones BBVA

PÁG. 8
NOTICIAS
Planes de pensiones moderado para autónomos PPES
Víctor Hernández

PÁG. 12
NOTICIAS
Intercambio de la lotería del Niño

PÁG. 14
NOTICIAS
Mal funcionamiento de las entidades bancarias colaboradoras de SELAE
José Luis Sánchez

PÁG. 16
NOTICIAS
ANAPAL asiste a la presentacion de la campaña de Navidad

PÁG. 20
LOTOPEDIA
Postales promocionales

PÁG. 24
LA VOZ DEL LOTER@
Entrevista a la Administración "A Cento-la Dourada"

PÁG. 30
GESTIÓN PROFESIONAL
La necesidad de un segundo terminal para todas las administraciones
Cristina Manso

PÁG. 36
GESTIÓN PROFESIONAL
Comenzando a entender el Branding
Jorge Anta

PÁG. 40
CONOCE ANAPAL
La junta directiva

PÁG. 44
Dónde estamos

PÁG. 46
Gracias

Director
Jorge Anta - boletin@anapal.es

Domicilio
A.N.A.P.A.L., C/ de la Sangre 7, 9ª, 46002 VALÈNCIA
963 547 933 Horario de atención telefónica de lunes a viernes de 10 a 14 h.

www.anapal.org - hola@anapal.es

Depósito legal: M-22.423 - 1996
Maqueta: Inova3 / Imprime: Rodi Artes Gráficas
Edición: 4.300 ejemplares

lotopointplus

LA NUEVA CARTELERÍA DIGITAL PARA LOTERÍAS!



*** Preparada para el nuevo juego**

EURO DREAMS

- *** Olvídate del papel**
- *** Ahorro diario de tiempo y dinero**
- *** Mejora la imagen de tu negocio**
- *** Sube ventas con sus reclamos sonoros y visuales**
- *** Buscador de números de lotería integrado**
- *** Actualizaciones de resultados y mejoras incluidas en el mantenimiento anual**

Imprescindible en todo punto de ventas de Loterías y Apuestas del Estado

WIFI & RED

24 HORAS OPERATIVO

RESULTADOS SIEMPRE ACTUALIZADOS

MEJORA TU IMAGEN

ASG LOTERIAS
https://asg.tienda
comercial@asg.es
91 571 67 90

¿Fin de ciclo?

Tenemos un producto fabuloso y maravilloso que cala en la sociedad española como no cala ningún otro producto.... pero hay que tener cuidado, mucho cuidado. Corremos un riesgo porque **rutinizar** algo es, por desgracia, más sencillo de lo que parece y cuando la palabra rutina entra en una relación, esa relación puede resultar dañada.

Con la Lotería de Navidad corremos peligro de que pueda llegar a ocurrir algo similar y, evidentemente, eso no queremos que pase.

Por un lado tenemos la imagen física del producto. Es bonita, tiene un **toque de exclusividad** pero es que año tras año **es muy similar.** Varían muy pocos elementos perceptibles y eso puede provocar un porcentaje de esa rutinalización de la que queremos huir. La prueba está en si ponemos dos décimos juntos, del 2022 y del 2023 y se los enseñamos a un cliente medio, difícilmente pensará que no son iguales.

Por otro lado tenemos la publicidad, porque la **publicidad de la Lotería de Navidad** es algo que va asociado al producto de forma casi siamesa e indisoluble y aquí estamos empezando a pinchar.

La **calidad es innegable**, el esfuerzo también, pero el mensaje ya no sorprende tanto y cuando eso ocurre hay que ir pensando en dar un giro, porque de esa
forma pierde efecto en los consumidores. En su momento hubo que abandonar al *"calvo"* que tan buen trabajo hizo y no pasó nada. Igual ahora es el momento de cambiar el estilo publicitario para que el público final no piense que es el mismo perro pero con distinto collar. ¿Se habla tanto del anuncio de la Lotería de Navidad ahora como hace unos años?

Pero hay un tema que cada vez es más necesario y que no gusta mucho tratarlo como es la **subida del precio del décimo**. Desde 2002 llevamos con un precio de 20 €uros. 2002 era cuando un buen piso en cualquier ciudad podía costar 200.000 €uros pero ahora no lo encuentras por menos de 400.000 con lo que con el primer premio ya no lo puedes comprar. De la gasolina podemos decir que el litro estaba a bastante menos de 1 euro por litro y del aceite ni hablamos. Además añadimos el agravante de que en 2002 el premio era íntegro y ahora hay que descontar el famoso impuesto, que no es pequeño.

Con todo este panorama, corremos riesgos serios de caer en esa rutina que no nos conviene y que nuestro producto estrella deje de iluminar. Que el consumidor pierda el interés porque el premio ya casi no le soluciona ni los agujeros a tapar y porque gastar 20 euros en 2023 no es lo mismo que gastarlos en 2002, por lo que también **pierde la condición de "extraordinario".**

Trabajemos para que esto no llegue a ocurrir (evidentemente no es nada inminente, pero mejor es ir trabajando en ello que dejarlo para cuando sea tarde) y trabajemos para mejorar la Lotería Nacional y, por favor, olvidemos ya el sorteo de 12 euros de enero que poco sentido tiene ya.



Borja Muñiz
Presidente de ANAPAL

Anapal asiste a la XI Jornada de Pensiones BBVA

En el marco de la **XI Jornada de Pensiones de BBVA Asset Management,** Anapal tuvo el privilegio de participar activamente en un evento que marcó un hito significativo en el panorama financiero y de pensiones en España. Eduardo Déniz, Director de Negocio Institucional de la gestora de activos, compartió valiosa información sobre los avances y desafíos que actualmente enfrenta el sector.

En un esfuerzo conjunto con la Administración y otros actores sociales, Déniz subrayó la importancia de trabajar en el desarrollo del segundo pilar de las pensiones en España. En este contexto, destacó que ya se han creado 15 planes de pensiones simplificados en el país, incluyendo un plan sectorial específico para el sector de la construcción. La administración, por su parte, ha confiado la gestión de 15 fondos de pensiones de promoción pública a cinco gestoras, entre las cuales se encuentra BBVA AM, responsabilizándose de tres de estos planes.

BBVA AM lanzó recientemente su primer plan de pensiones simplificado,

"Ahora es necesario que la Administración, los actores sociales y las gestoras trabajemos para desarrollar ese segundo pilar", enfatizó Déniz. "En nuestro caso, debemos desarrollar todos los vehículos de ahorro disponibles para contribuir a lograrlo". En consonancia con este compromiso, BBVA AM lanzó recientemente su primer plan de pensiones simplificado, un producto accesible para todos los autónomos en España, respaldado por la iniciativa de la **Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Lotería (ANAPAL).**



La jornada fue un espacio de intercambio clave, con la participación de destacados representantes de la Dirección General de Seguros, la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva (Inverco), los sindicatos CC. OO y UGT, así como ANAPAL y el área de sostenibilidad de Enagás.

Eduardo Déniz también señaló los cambios legislativos en curso que "abren una era de oportunidad para llevar la previsión complementaria a todas las personas". Enfatizó la importancia de la **innovación en el sector financiero y de pensiones**, resaltando la necesidad de seguir evolucionando en el ahorro a largo plazo. Además, subrayó la creciente relevancia de la sostenibilidad, un aspecto que BBVA AM ha integrado de manera transversal en su proceso inversor.

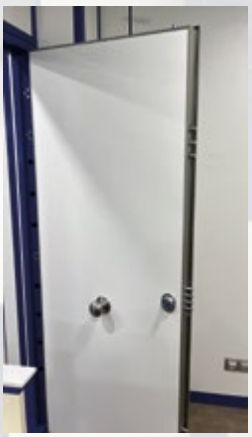
"La sostenibilidad está aquí para quedarse, pero debemos aterrizarla en acciones concretas. Estamos comprometidos en reducir la huella de carbono en nuestras carteras y continuaremos avanzando en esta dirección", concluyó Déniz.

En resumen, la participación de Anapal en la XI Jornada de Pensiones de BBVA refleja un **compromiso firme con el desarrollo del sistema de pensiones en España**, impulsando la colaboración entre entidades financieras, la administración y otros actores clave para garantizar un futuro más seguro y sostenible para todos.

ICA

INSTALACIONES
COMERCIALES ALMANSA

Apostamos por la seguridad para su negocio, cumpliendo la normativa de seguridad privada al 100%, con nuestros productos no solo gana en seguridad sino tambien en tranquilidad.





Una puerta se considera de seguridad cuando haya obtenido el nivel 3 o superior segun la norma UNE-EN 1627:2011 y no otra anterior (derrogada), a traves de de un laboratorio homologado y un organismo certificador oficial (AENOR)

La novedosa chapa HEBS homologada y certificada como antibala BR2 nos permite blindar el recinto de caja, paredes y elementos opacos con total garantia.





Fabricación , Transporte y montaje en TODO EL TERRITORIO NACIONAL. Presupuesto sin compromiso, asesoramiento durante todo el proceso de la reforma así como la gestión de obra llave en mano gestionando todos los oficios.

Tlf 967 343 500 movil 652 808 394
C/ Metalurgicos, 2 02640 Almansa (ALBACETE)
www.imagen-ica.es email: info@imagen-ica.es
facebook: @instalaciones.comerciales.almansa

5% DE DESCUENTO EN REFORMAS INTEGRALES PARA ASOCIADOS ANAPAL

TRABAJAMOS CON PRIMERAS MARCAS

SILESTONE by COSENTINO

manusa Puertas automáticas

FERRIMAX

Planes de pensiones moderado para autónomos PPES

ANAPAL ha promovido recientemente un plan de pensiones de empleo simplificado para nuestros asociados

ANAPAL ha promovido recientemente un plan de pensiones de empleo simplificado para nuestros asociados por el que se pueden beneficiar de las ventajas que se han introducido recientemente en materia de aportaciones para los trabajadores autónomos. Para ello ha elegido a la gestora de BBVA.

Ventajas:

Hasta el 31 de diciembre de 2022 los trabajadores autónomos podían aportar voluntariamente únicamente 1.500 euros a planes individuales. La entrada en vigor de la Ley de Impulso de los Planes de Pensiones, cambió este límite, pues trata de favorecer el ahorro previsional permitiendo al colectivo de trabajadores autónomos realizar una aportación adicional de 4.250 euros al año.
Por otro lado, las comisiones de gestión y depósito del plan de pensiones de empleo simplificado de ANAPAL son sustancialmente más bajas que cualquier otro plan individual que pudieran mantener los asociados actualmente.

Comisión de Gestión: 0,5% y Comisión de Deposito: 0,05%

Características del plan de pensiones de empleo simplificado de ANAPAL

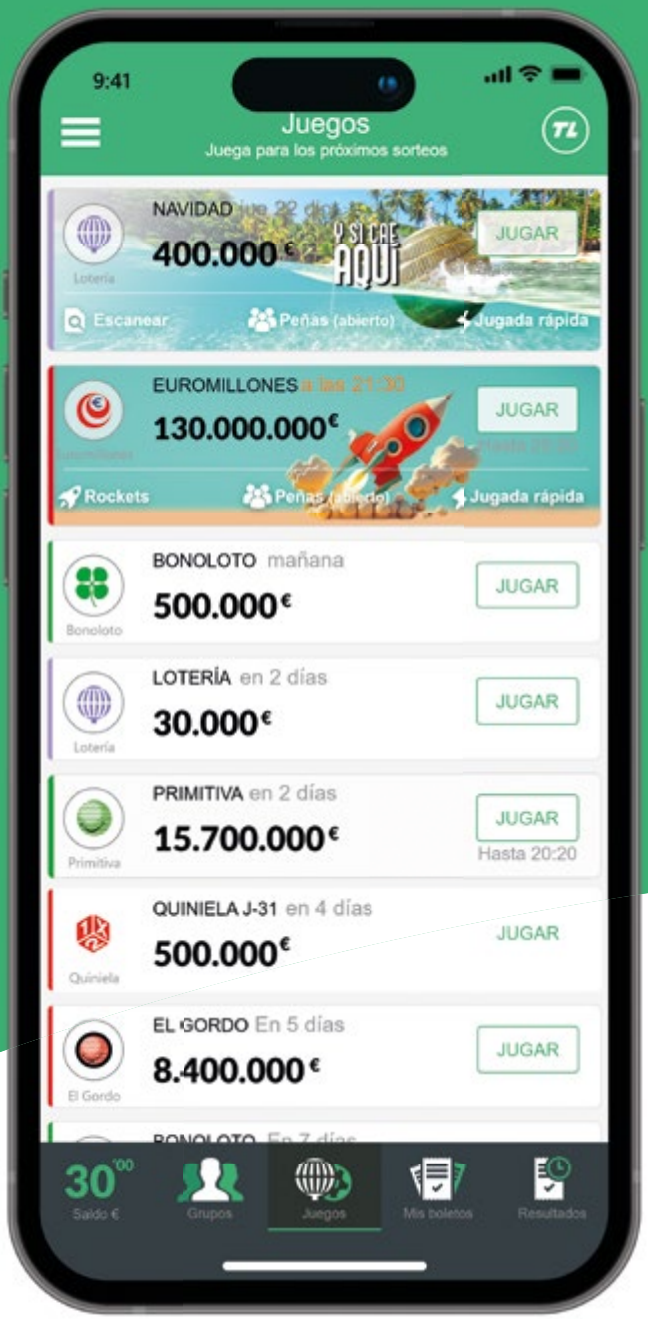
El Plan de pensiones de empleo simplificado de ANAPAL se encuentra integrado en el fondo BBVA Pensiones V con un perfil de riesgo moderado. El fondo invierte de manera diversificada en una amplia variedad de activos tanto de renta fija como de renta variable. A continuación mostramos las rentabilidades del fondo a 20 de noviembre.

EVOLUCIÓN DE RENTABILIDAD

(DATOS A 20 DE NOVIEMBRE DE 2023)

Rentabilidades Acumuladas		Rentabilidades Anuales	
Acumulada anualizada desde el inicio (31/10/1992)	4,98%	2019	9,02%
Anualizada últimos 10 años	2,18%	2020	-0,93%
Anualizada últimos 5 años	1,63%	2021	7,61%
Anualizada últimos 3 años	0,91%	2022	-9,70%
Acumulada últimos 12 meses	3,19%	2023*	4,35%

TuLotero



MULTIPLICA TUS CLIENTES

CON UN SOLO CLIC

www.tulotero.es/administraciones
91 282 53 53

¿Cuándo se podrá rescatar el plan?

Las contingencias cubiertas por el plan son las mismas que cualquier otro plan de pensiones individual. A continuación las resumimos con el siguiente cuadro:



El beneficiario podrá rescatarlo en forma de capital, renta o de manera mixta como cualquier otro plan individual, presentando la documentación necesaria para cada contingencia en su oficina BBVA.

¿Cómo Contratarlo y visualizarlo?

Todos los asociados pueden contratarlo en su oficina BBVA a través de su gestor. Podrán realizar sus aportaciones así como el seguimiento y visualización de los movimientos a través de la App de BBVA.

TuLotero

GANA DESDE EL PRIMER MINUTO

Empieza a recibir apuestas desde el primer momento.
TuLotero cuenta con más de 4 millones de usuarios.

UN NUEVO TIPO DE CLIENTES

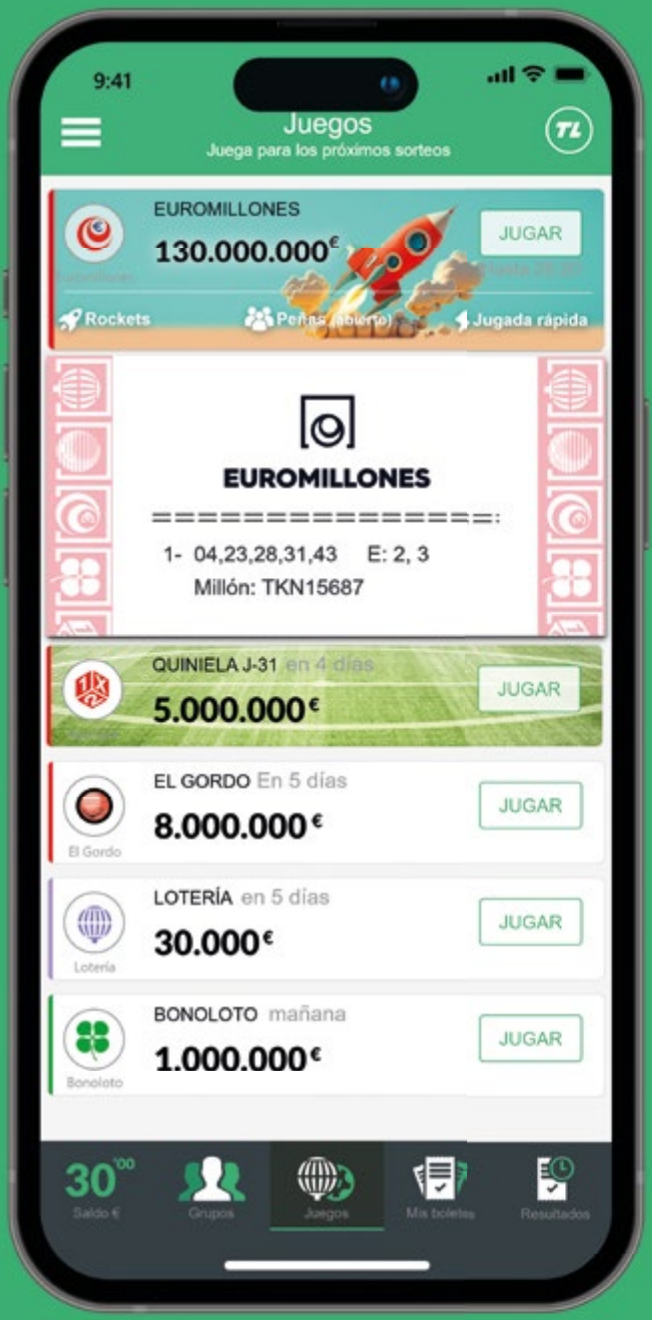
El 90% de los usuarios de TuLotero tienen
entre 20 y 45 años.
Entra en la generación de la tecnología digital.

VENDE TU LOTERÍA DE EMPRESAS

Ahorra tiempo de venta compartiendo un sencillo código.
Los usuarios captados seguirán jugando contigo
a lo largo del año.

MARKETING DIGITAL GRATIS

Buscamos más y más usuariospara que tú puedas
crecer.
Todo el coste de marketing digital lo asume TuLotero.



www.tulotero.es/administraciones
91 282 53 53

Intercambio de la lotería del Niño 2023

En Madrid, el 18 de noviembre de 2023, ANAPAL organizó por segundo año consecutivo el **intercambio de Lotería del Niño.**

En este evento, loteros de diferentes partes del país se reunieron para cambiar décimos de lotería del niño, aunque, también aprovecharon la ocasión para intercambiar algunos décimos de la Lotería de Navidad.



Este año fue más especial porque más loteros/as participaron, lo que creó un ambiente muy animado.

El intercambio fue tranquilo y amistoso. Las personas se saludaron con sonrisas y apretones de manos al cerrar tratos. Esto ayudó a fortalecer las conexiones entre las administraciones y dejó a todos emocionados para los próximos sorteos.

Así terminó otro evento exitoso de intercambio de Lotería del Niño de ANAPAL. Este evento no solo trata sobre décimos de lotería, sino también sobre construir amistades y celebrar la tradición compartida de la suerte en España.









¡FINAL DE LA MORATORIA!

ADÁPTATE YA A LA NORMATIVA CON NUESTRAS SOLUCIONES

PARA SOCIOS DE ANAPAL® OFRECEMOS AUDITORÍA DE SEGURIDAD GRATUITA

NUESTROS PRODUCTOS



CAJAS FUERTES GRADO IV

INSTALACIÓN Y ANCLAJE DE CAJAS FUERTES GRADO IV CONFORMES A NORMATIVA 1081361 Y UNE-EN 1143-1:2019.

DESDE 1.675 € + IVA*



PUERTAS ANTIBALA BR2 COLOR SELAE

INSTALACIÓN DE PUERTAS ANTIBALA BR2 SEGÚN NORMA UNE 108132 Y UNE-EN 1522:1999.

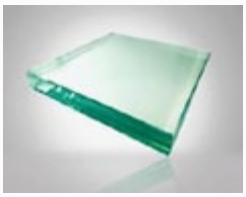
DESDE 1.675 € + IVA*



CHAPA ANTIBALAS BR2

INSTALACIÓN DE CHAPA ANTIBALAS BR2 SEGÚN NORMA UNE 108132 Y ART. 23 ORDEN INT/317/2011.

DESDE 107 € + IVA*



CRISTALES BLINDADOS BR2

INSTALACIÓN DE CRISTALES BLINDADOS BR2 SEGÚN NORMA UNE 108132 Y ART. 23 ORDEN INT/317/2011.

DESDE 650 € + IVA*



PASAPAQUETES Y PASAMONEDAS

DISEÑADOS Y FABRICADOS EN ACERO INOXIDABLE. PERMITEN EL PASO DE MONEDAS. PREPARADOS PARA EMPOTRAR.

DESDE 175 € + IVA*

LA DIVISIÓN DE LOS ESPACIOS, PERMITE ADAPTAR LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD ACORDES A LAS NECESIDADES DE LAS ADMINISTRACIONES DE LOTERÍAS, ESTABLECIDAS POR SELAE.

*Portes incluidos en Península. Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla consultar.

¿Dudas sobre las medidas de seguridad privada para tu administración de lotería?

Para más información, comunícate con tu asociación de confianza ANAPAL® al 96 354 79 33 o vía email a hola@anapal.es.
También podéis comunicarte con ANLOAR al 900 835 835 o vía email a info@anloar.com.
www.anloar.com

Mal funcionamiento de las entidades bancarias colaboradoras de SELAE

No me imagino a los funcionarios de Selae bajando al banco para hacer las trasferencias de pagos de asuntos de Selae

Partiendo de la base de que solo hay dos bancos, BBVA y La Caixa, lo que paso a enumerar es lo que uno ve a diario y no estaría demás empezar a poner en orden.

Lo primero que habría que hacer es una encuesta sobre como esta el **grado de satisfacción** con la actual situación bancaria, la de la Red comercial, pues después de la última movida bancaria creo que para abordar este asunto es de obligado hacerla, más que nada para detectar los problemas y ver soluciones, si es que las hay, para ello sería importantísimo contar con la **anuencia de las Delegaciones provinciales** que son las que están mas cerca de los Puntos de Venta, pues de nada sirve quejarnos en redes sociales y entre nosotros, primero es tener una foto de cómo está la situación y después abordar los problemas, que los hay y muy serios.

Ahora paso a desgranar ciertos asuntos que ya “huelen” por viejos y podridos.



El primero, ¿hasta cuándo vamos a tener que estar realizando trasferencias desde la cuenta oficial presencialmente en las oficinas bancarias?

No me imagino a los funcionarios de Selae bajando al banco para hacer las trasferencias de pagos de asuntos de Selae, chupándose la cola de mínimo 30 minutos para hacer una trasferencia.

La segunda, lo último de La Caixa es que si vas a ingresar y el dispensador que tienen en caja está lleno o apunto de completarse, pues te cogen hasta que se llena y el resto tiene que ser por cajero de la calle, este asunto depende de cada oficina, unas si y otras no.

Los cajeros exteriores de la Caixa la inmensa mayoría te recogen en billetes de 50 un máximo por ingreso y 100 billetes de 20 o 10 euros, si vas al mostrador para hacer un ingreso “normal” no llevas tacos de 60 billetes de 50€, que para eso vas al mostrador, eso si después de chuparte la cola correspondiente, y que haces te pones en la calle a hacer tacos o te vuelves al despacho. Y dicho sea de paso al banco vamos cuando podemos y no en una hora fija, pues **el riesgo ya es elevado** y como dije en su momento si un familiar de quien ha diseñado este sistema fuera el que tiene que hacer esto, esto ya estaría resuelto.

Hemos pasado de clientes preferenciales a clientes normales y de ahí ha chusma indeseable por llevar efectivo, y esa es la cruda realidad del sector, les podrán decir a los jefes de Selae los de los bancos las “milongas” que quieran la realidad es esa, guste o no.



Del BBVA no hablo, pero lo único diferente es que ellos si tienen en algunas oficinas cajeros que admiten ingresos elevados, pero no en todas las oficinas, eso sí siempre en la bendita calle.

Dejo para el final de este articulo lo del pago de premios de nuestra bendita casa SELAE, es simplemente de VERGÜENZA, propia y ajena, uno que ha visto con sus ojos como en la antigua sede de Guzmán el Bueno se pagaban los premios en cheques del Banco de España, después en las Delegaciones y tener que ver la actualidad de verdad dan ganas de salir corriendo, o bien dar “un puñetazo en la mesa” y decir basta.

Se ha repetido y denunciado hasta la saciedad, la manera que los bancos trataban a los “afortunados” y nada, oídos sordos o mejor dicho silencio administrativo. Que pongan denuncias nos dicen, señores de Selae que así no funciona esto, el premiado quiere cobrar y lo único que sucede es que se lleva una imagen espantosa y horrible de Selae y su forma de actuar.

Selae es el obligado a pagar dichos premios y encargar a terceros esa gestión no es de recibo, ¿para que están las Delegaciones? Antes pagaban y sé que estarían dispuestas a prestar ese servicio si se les encomienda, aun en la sede central existe ese departamento, eso si VACIO.

Ahora nos mandan un cartel nuevo en el cual, y desde ahora se dice que el afortunado pida cita previa, y toda la Red de Ventas mirando sin poder hacer nada, hoy que esta todo informatizado, ábranse canales para pagos medianos a través del portal Estila, cumpliendo con todos los requisitos legales que ponen en el cartel, ¿Qué miedo hay?

Que el presidente de Selae D° Jesús Huerta, hable con quien tenga que hablar, ministerios, Agencia tributaria o el Papa de Roma, es su responsabilidad, y además tengo el convencimiento personal después del trato que tuve con el tiempo atrás de ser una persona comprometida y que resuelve, pero este asunto se sigue pudriendo en la Casa.

Que el presidente de Selae D° Jesús Huerta, hable con quien tenga que hablar, ministerios, Agencia tributaria o el Papa de Roma, es su responsabilidad,

Me podría extender con más argumentos, pero creo que con esto se entiende bien, siempre he sido de las personas que todo lo anterior decía y creo aun poder decir que esto se solventa con reuniones y poniendo los problemas encima de la mesa, sin llegar a extremos indeseados, pero leñe algún día habrá que poner soluciones, pues dejar pudrir los asuntos es malo, muy malo y además luego huelen.

Anapal acude a la presentación de la campaña de navidad

Acudimos a la Presentación de la Campaña de Navidad de Lotería Nacional: Una Noche Llena de Tradición y Emoción

El pasado **15 de noviembre**, ANAPAL dejó su huella anual en el evento más esperado por las administraciones de lotería: la presentación de la Campaña de Navidad de la Lotería Nacional. Este año, el escenario elegido para este acontecimiento memorable fue el **Museo Casa de la Moneda en Madrid**, un lugar histórico que ha sido testigo de este evento en los últimos años y que añade un toque de tradición y solemnidad a la celebración.



Contrapunto BBDO, reconocida por su creatividad y excelencia en el mundo publicitario, fue la agencia encargada de dar vida a la magia navideña en esta ocasión. Su capacidad para transmitir emociones y su enfoque innovador hicieron de esta presentación un espectáculo único que capturó la esencia de la temporada festiva.

La velada comenzó con un discurso emotivo por parte del presidente de Loterías y Apuestas del Estado, quien no solo compartió reflexiones sobre la importancia de la cultura, sino que también desveló la elección del cuadro correspondiente a la capilla del décimo de Navidad 2023.

En sus palabras, resaltó los valores arraigados en el corazón de la institución, haciendo hincapié en las cifras, la familia de Loterías (incluyendo los puntos de venta) y las asociaciones que conforman este universo único. Además, destacó la inclusión del logo de la Unión Europea en el décimo, simbolizando la integración y colaboración a nivel continental, un gesto que refleja la apertura y conexión más allá de las fronteras nacionales.

OFERTA EXTENDIDA 2023

REGALO DE PACK LOTOPOINT

Cartelería Digital ASG (+1 año mantenimiento)

con reforma completa integral o traslado del punto de venta integral

FUNDACONS

Y ASOCIADOS S.L.U.







ADMON. Nº5 SAN VICENTE DEL RASPEIG

AENOR

Producto Certificado

UNE 108132 BR2

INSTALACIONES HOMOLOGADAS CON CERTIFICADO OFICIAL AENOR E INGENIERO COLEGIADO



SERVICIO EXPRESS

TODO EN UN FIN DE SEMANA

¡PIDA PRESUPUESTO SIN COMPROMISO!

INFORMACIÓN

609 64 42 81 / 968 60 20 70

gestion@fundacons.com

AVDA. JOSÉ PUJANTE 23 BENIEL (MURCIA)

visitenos

www.fundacons.com

Nuestra infraestructura puede ofrecer costos menores y respuestas más rápidas con el compromiso personal al tratar directamente con el responsable de solucionar sus proyectos,coordinando las diferentes acciones a realizar en su proceso, sin esperas ni retrasos, puesto que nosotros nos encargamos de todo, cartelería y accesorios incluidos.

¡NOS AVALAN 18 AÑOS DE EXPERIENCIA!

Hace más de 20 años FUNDACONS Y ASOCIADOS S.L.U, tuvo sus comienzos en el sector del metal y reformas, dando siempre unos motivos, basados en el servicio, calidad y compromiso; por ello disponemos de los mejores profesionales en carpintería metálica: Acero Inoxidable, Aluminio, hierro y PVC, en general. La infinidad de opciones para la decoración del metal nos brinda la oportunidad, como empresa, de rozar la perfección en muchos de nuestros productos.

Visitamos, valoramos y le ayudamos con su proyecto, en cualquier localidad del ámbito nacional y preparamos un presupuesto sin compromiso.

La audiencia quedó cautivada por la proyección del spot publicitario, una obra maestra que desbordaba creatividad y espíritu navideño. Todos los elementos gráficos de la campaña, así como las cuñas de radio, fueron presentados, sumergiendo a los presentes en la atmósfera festiva que caracteriza a esta época del año.

Tras esta presentación visual, el presidente de SELAE y los responsables de la campaña se sometieron a las preguntas de los asistentes, especialmente de los medios de prensa, compartiendo insights sobre el proceso creativo, los mensajes clave y la estrategia detrás de la campaña. Esta interacción proporcionó una comprensión más profunda de los detalles que dan vida a la campaña y la planificación estratégica que impulsa su éxito.

El punto culminante llegó cuando los actores protagonistas, Andrea Thurman y Carlos Olalla, quienes estuvieron presentes durante toda la presentación, tomaron la palabra. Compartieron con la audiencia su experiencia en la elaboración del spot, transmitiendo la magia detrás de las cámaras y respondiendo a las preguntas curiosas de los presentes. Su participación añadió un toque humano a la presentación, conectando a la audiencia con la historia que se narra en el anuncio.

ANAPAL, en representación de las administraciones de lotería, continúa siendo testigo y partícipe de este momento emblemático que marca el inicio de la temporada navideña para todos los amantes de la suerte y la ilusión. Como testigo privilegiado, ANAPAL refuerza el compromiso y la emoción que rodea a la Lotería Nacional en esta época del año, recordándonos que la Navidad es mucho más que luces y regalos, es también un momento para compartir sueños y esperanzas.



ESTE DOMINGO

no hagas la vista gorda

EL GORDO
DE LA PRIMITIVA

5
MILLONES DE EUROS
DE BOTE MÍNIMO

Juega todos los domingos
por solo
1,5€

EL GORDO
DE LA PRIMITIVA

JUEGA CON RESPONSABILIDAD +18

LOTERÍAS
Y APUESTAS DEL ESTADO

Nos sumergimos en el fascinante mundo de las postales promocionales de la Lotería

¡¡Gracias a todos los asociad@s por aportar documentación para esta sección!!

En esta edición, exploramos las postales de la Lotería, de la mano de los encantadores dibujos de E. de Lara en 1979 Pancho, el extravagante perro millonario de los anuncios de la Primitiva.

En 1979, E. de Lara nos regaló postales dibujadas a mano con refranes adaptados a la lotería, convirtiéndolas en verdaderas obras de arte. Pero no fueron las únicas, Pancho, el famoso perro millonario, nos llevará en un recorrido global deseándonos felices fiestas desde lugares exóticos.

Descubre con nosotros la magia detrás de estas postales que entrelazan el arte, la televisión y la lotería.

Comencemos nuestro recorrido en el año 1979, donde las postales dibujadas a mano por E. de Lara nos invitan a explorar refranes adaptados con maestría a la magia de la lotería. Estas joyas artísticas nos transportan a una época donde la creatividad y el ingenio se plasmaban en cada trazo, convirtiendo las postales en verdaderas obras de arte.



ESTA SECCIÓN ES PARTE DE TI

¿Tienes algún objeto interesante?

Si tienes algún objeto relacionado con el mundo lotero que pueda resultar interesante envíanos unas fotos por Whatsapp para salir en el próximo boletín!









Después de la buena acogida con los anuncios... Pancho protagonizó su propia peli!

¿Quién no recuerda con cariño a Pancho? El inolvidable perro millonario que ha protagonizado los entrañables anuncios de la Primitiva, allá por 2014. A través de sus peculiares felicitaciones navideñas, Pancho nos llevará de la mano a un viaje alrededor del mundo, desde los rincones más remotos hasta los lugares más emblemáticos, todo mientras nos desea una feliz Navidad.
Estos anuncios tuvieron tal acogida que Cook (*así es su nombre real)* protagonizó su propia película.

¡Y la anécdota! El mismo perro que interpreta a Pancho también fue el entrañable Camilo, el can de Vicenta en *"Aquí no hay quien viva".*







CONGRESO LOTERO 2024

Santiago de Compostela






FECHA

20 y 21 de Abril de 2024

LUGAR

Cidade da Cultura
Edificio Fontán

Exposición de empresas
Talleres de formación
Exposición lotera

Invitados especiales
La voz del lotero

hola@anapal.es
963 547 933
629 614 058


AXA
¿Qué significa la salud para ti?
Tu salud es única. Con más de 95 millones de clientes en todo el mundo, cada historia personal de salud nos ayuda a comprender lo que realmente importa: Tú.
Know You Can
7.000 puntos de venta | axa.es
*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.
paralímpicos

Entrevista a "A Centola Dourada" administración nº1 de O Grove.



Nombre del Entrevistado/a: **Manuel Rodríguez Castro**, propietario y titular de la administración: A Centola Dourada de MORENO nº1 de O Grove.

Manuel nos pone un poco en antecedentes de cómo llegó la administración a su genrencia. Esta es su historia:

Mi padre anterior titular de la admón que se presentó al concurso de administraciones de loterias año 1980, siendo transportista de paquetería de su propio camión.

Antes de esto mi padre le traía a un quiosco de aquí de O Grove lotería al kiosquero de un lotero de Vilagarcía de Arousa. Este mismo le **animó a presentarse a dicho concurso**. Sin ánimo ninguno lo hizo en los últimos días, y al final se la concedieron, siendo el día **19 de febrero de 1981** nombrado titular de la propiedad de la admón de loterías de O Grove, Pontevedra.

De aquella como todos sabemos era totalmente diferente a la actualidad, y menos mal, si no esto sería un caos jajaja.... Me acuerdo de todo el trabajo, ya que solía echarle una mano en la admón, y los sábados ir a hacienda a Pontevedra con mi padre para entregar devolución etc, y siempre a contrarreloj.

¿Cuánto tiempo llevas al cargo de la administración?
Yo de profesión carpintero me vine para aquí con el cambio de moneda de la peseta al euro, ya que mi padre y todos sus hermanos (8) padecen de glaucoma y con dicho cambio y carga de trabajo necesitaba una mano diariamente aquí, así mismo **dejé mi profesión de carpintero para meterme de lleno en el oficio de juego, y esto en el año 2002 con 29 años.**

Mi padre me pasó la titularidad en el año **2017,** casualmente firmamos el contrato mercantil en Vigo el 14 de febrero de 2017, 36 años después de que se la concedieran a mi padre, retirándose así a los 81 años, pero yo ya llevaba todo de mi mano desde el 2015

Nos llama la atención la imagen corporativa de tu administración. ¿Como surgió la idea? ¿Has contado con profesionales para el diseño?

Vamos a ver; en los pueblos a los vecinos se conocían y se llamaban por los apodos, y a mi abuelo que era muy moreno así le llamaban, Moreno. A mi padre y hermanos el hijo/os de moreno hasta que con los años incluso a ellos les llamaban por el apodo moreno, y a mi y hermanos somos los hijos de **moreno el lotero** y moreno nos llaman los vecinos, aunque de piel soy y somos muy blancos debido a estar aquí encerrados y no nos da el sol, ni tiempo para ir a la playa que tenemos a 300 metros de aquí, casa y negocio. Soy esclavo de mi trabajo jajajaja.

Cuando yo vine para trabajar con mi padre **puse un horario** *(que mi padre no tenía jajaja)* y un nombre. **"Loterías MORENO"** luego cuando mi padre me la pasó decidí darle un logo ya que para firmar el contrato mercantil tuve que actualizar la imagen corporativa que no de tenía anteriormente con todo lo demás, sistema de seguridad etc.
Para que no desapareciera el mote de MORENO y aquí en O Grove somos muy conocidos por ser una zona turística y el rey del marisco es el centollo le busqué tal logo en colaboración con **Pepe de Lapizzero**, que guerra me dió, ya que ¡no sabían lo que era un centollo! Hicimos como 5 o 6 bocetos y

me mezclaban las patas de un cangrejo, con el cuerpo del centollo etc hasta que dimos con este: **cuerpo de centollo y bombo de loterías y las patas del tal cual centollo,** y para no perder lo de moreno, ded ahí "A centola dourada de MORENO"

¿Cuál ha sido el mayor premio y el último que habéis repartido?

El mayor premio y el más emocionante fue en año 2020 cuando di el **primer premio de la lotería navidad** con el número 72897. La emoción me hizo llorar como un niño, ya que la carga de trabajo en el último mes era totalmente demoledora, y a dia actual me siento esclavo de mi trabajo, ya que tenemos que trabajar cada año más y más para poder ganar lo que se ganó hace 5 años.... y el último premio fue el **29 octubre con 5 aciertos en el gordo del domingo de este año.**

Desde tu punto de vista. ¿Qué es lo mejor y lo peor de estar a cargo de una administración de lotería?

¡Muy buena pregunta! Lo mejor es cuando le das un premio a un cliente y se entera in situ, **la cara que ponen es muy emocionante para mi**, ya que cuando pasa te dices: para esto trabajo, para hacer los sueños realidad a mis clientes o ayudar en que los realicen aunque sea a medias... y lo peor creo que cualquier lotero sabe tal situación y preocupación que nos acecha cada año que pasa con **el abandono de SELAE hacia nosotros**, hacia sus puntos de venta. **Me siento desprotegido y abandonado.**

Nosotros somos los únicos que conocemos a nuestros clientes de día a día y con nosotros se sienten cómodos y protegidos. Esto es como cualquier empresa, **el trabajador hace grande a la empresa**, y el cara a cara es y debe ser crucial para este tipo de empresa, y no las redes sociales etc, aunque está claro que es el futuro.... de ahí mi inquietud y preocupación por nuestro futuro. **Pero, me encanta mi profesión y trabajo.**

En sorteos como el de Navidad y el Niño. ¿realizas intercambios de Lotería con otros compañeros?

Si claro, **mucho más en navidad que en el niño**, ya que tiene mucho más tirón el primero. Este año como todos sabemos lo hice en décimos y la verdad es que me metí muy de lleno en esto de intercambio.



¿Cuál crees tú que es el mayor reto al que se enfrenta el sector?

Pues **la digitalización**, esto será de unos pocos y los demás... En esto debería SELAE regularizar al modelo que muchos sabemos. Eso funciona muy bien para todos, y eso sí, el reparto para todos igual y no para unos más por ceder más comisión... y dejarse de **nuevas apps que están al acecho**...

El mundo digital avanza a pasos agigantados ¿Contáis con alguna opción de venta online en vuestra administración? ¿Cómo utilizáis las redes sociales, sois activos?

Pues no tenemos página web, ya que la carga de trabajo y tiempo que necesita requiere una persona volcada en tal cual fechas y **el balance anual según compañeros no es rentable**, por eso dije en la anterior que SELAE debería darnos un modelo a TuLotero que si realizo ventas por este canal, y si funciona muy bien, aunque siempre podría ser mejor...

Respecto a ANAPAL ¿En qué crees que te ha beneficiado más o cómo crees que ha sido útil para vosotros?

Soy socio de Anapal desde creo que hace cosa de 5 años, ya que no estaba en ninguna asociación anteriormente y me decidí ya que hay un **gran equipo profesional** al cual te solucionan y ayudan en todo lo necesario.

Soy socio de ANAPAL desde hace 5 años, y me decidí ya que hay un gran equipo profesional al cual te solucionan y ayudan en todo lo necesario.



Sois unos grandes compañeros ya que así considero que sois, y nombro a **Jorge Anta,** sin palabras como compañero de la asociación por parte de Galicia y como no a la compañera **Vero**, el presi **Borja**, jo un cariño especial y al **gran "Duque" Salva Malonda** que con su tiempo cada dia nos sube esos carteles que nos facilitan el día a día!
como todos los demás que estan en la junta y asociación.

Respecto a la necesidad que manifestamos desde ANAPAL por modernizar el catálogo de juegos de SELAE ¿Cuál es vuestra opinión al respecto?

El catálogo de SELAE necesita y ya un cambio radical, y eso tiene que hacerlo con la colaboración de las asociaciones que son las que estamos y sabemos el camino que debe seguir nuestro sector, y repito, nosotros hacemos grande a la empresa con nuestro trabajo y queremos lo mejor para todos.

Si pudieras hablar con el máximo representante de SELAE ¿Cuál sería tu mayor reclamación?

Madre mía, ¡qué pregunta más extensa y que poco tiempo me das!

Lo primero sería darle un cambio alguno de los juegos actuales, y **la lotería que se muere a pasos agigantados** buscarle un atractivo y la verdad no sé cuál sería, pero creo que **hay ideas y muy buenas para tal sorteos de los sábados y jueves**, es una pena juego tan antiguo se esté perdiendo año tras año, y por favor, antes de sacar un juego como este último formar a la red de ventas como debe ser, con cursos formativos y presenciales ya que la información fue muy poca, y así no se lanza un juego como tal, los clientes son para mi lo más y la información para ellos siempre es poca.

La **comisiones irisorias que tenemos** se que es complicado o imposible subirlas si no se tocan los precios de los juegos, pero es lo más urgente para todos/as si queremos seguir con este negocio.

¿Cómo auguras el futuro de las administraciones de lotería?

Desde mi punto de vista **mal pero esperanzado** de que esto de un giro por el bien de todas/as loteros/as y las asociaciones luchen por el bien de todos/as y para todos/as. No nos olvidemos que la unión hace la fuerza y la desunión nos debilita y sólo tenemos que tener respeto a la muerte, todo lo demás se debe pelear por tú bien, por el mio, y el de nuestra familias. Todos nosotros somos una familia y aquí me tenéis para lo que necesitéis.

Me gustaría añadir que, como he dicho anteriormente **me siento esclavo de mi negocio y es una pena**, ya que sacrifico mi familia por todo esto, por mejorar cada día y estar a la altura que este negocio requiere. Tengo 51 años y estoy cansado de dedicar cuerpo y alma a esto para el beneficio que nos da. O se toman medidas para todos/as o esto no durará para el futuro de nuestros hijos, y en realidad es una pena.



DESDE

ANAPAL

QUEREMOS DESEAROS

UNA MUY BUENA

Campaña de

NAVIDAD

Y UN AUN MEJOR

2024

WWW.ANAPAL.ORG



Gema López Gómez, Admón. 1 de Alcobendas



Equipo de loterías La Piedad, Admón. 35 de Málaga



Manuel Torres Gonzalez, Admón. 2 de Guijuelo

PASO
ASESORES

Eficacia y profesionalidad

Nuestro único objetivo es ofrecer siempre el mejor asesoramiento a nuestros clientes.

Asesoría especializada en
Administraciones de Lotería

Contabilidad
Laboral
Fiscal
Sector Recreativo
Jurídico
Planes de Viabilidad

Visita nuestra web para más información
WWW.PASOASESORES.ES

91 409 05 32 / 600 42 77 60 / ASESORIA@PASOASESORES.ES

Canales de Comunicación



hola@anapal.es
963 547 933 / 629 614 058

SIEMPRE A TU LADO
No dudes en contactar con nosotros cuando lo necesites

La necesidad de un segundo terminal para todas las administraciones de loterías

3.000 transacciones y 600.000€. Ésa es la **diferencia** entre tener un terminal o disponer de dos. Y quienes apenas llegamos a esas cifras dos meses al año, pero que lo rondamos los diez meses restantes, sabemos lo que lo echamos en falta. No sólo es esencial para poder tener otra ventanilla abierta al público, sino que permite hacer muchas de las **operaciones cotidianas** mientras en la otra ventanilla se sigue despachando; permite hacer otras gestiones sin que ello afecte al trasiego de clientes de un día cualquiera.

3.000 transacciones y 600.000€. Ésa es la diferencia entre tener un terminal o disponer de dos

Muchos de nosotros vimos en **CRAPI** esa vía de escape que nos permitía ciertas licencias a la hora de realizar operaciones, mientras el único terminal del que disponíamos estaba ocupado atendiendo al público, sin tener que esperar nuestro turno o colarnos entre cliente y cliente.
Las **devoluciones** de la Lotería Nacional pueden llegar a ser una tortura, especialmente si nos centramos en sábados comprometidos, bien por fecha, bien por afluencia de clientes en ciertos momentos del día (¡qué habilidad tienen a veces para acudir en los momentos más críticos!).

Mas allá de la transmisión de ventas, el contar con un terminal adicional resulta útil para las ventas diferidas, las comunicaciones de cobro y, especialmente, para las devoluciones.



Yo siento mucha **impotencia** cuando, estando el local lleno de gente y viendo cómo la cola sale por la puerta y recorre aún unos metros por la acera, **no puedes hacer nada para agilizar esa atención y venta.** Teniendo sólo un terminal, en caso de disponer de otra ventanilla, ésta tiene colgado el permanente cartel de ventanilla cerrada. Y, mientras, tienes que oír comentarios como: *"el local lleno de gente y sólo una ventanilla, ¡vaya visión de negocio!"; "¡sólo una persona atendiendo, con la cola que hay!"*. Al final no es buena imagen ni para nuestro negocio ni para Loterías.

Todo este caos comenzó en el momento en el que se hizo requisito pasar también por el terminal la Lotería Nacional preimpresa para así tramitar su venta. Ahora bien, no se tenía en cuenta a la hora de contabilizar la venta ni se computaba como transacción. Quienes tenemos más venta de juegos pasivos que de juegos activos sabemos lo injusto y poco adaptado a nuestra realidad que supone atender sólo a los juegos activos y a los resguardos de Lotería Nacional.

Resultaba paradójico que el buque insignia, la Lotería Nacional, no se tuviera en cuenta en este cómputo. Días en los que

hubieses vendido un décimo tras otro (décimo que te requieren pasar por el terminal) y, según este sistema, no se entendiese como una transacción a la hora de contabilizar la actividad y, por ello, no se viese necesario la instalación de un segundo terminal.

Esto dejaba en una situación de inferioridad a los puntos de venta integrales frente a los mixtos, a quienes sí se teníaen cuenta el cien por cien de su actividad, puesto que los productos que se contabilizan son los únicos que éstos pueden vender.

Pues bien, parece que ahora esta condición ha cambiado. En el caso de la red integral de Administraciones de Lotería, no sólo se tendrá en cuenta la venta de juegos activos y resguardos de Lotería Nacional, sino que **a partir de ahora se computará también la venta de Lotería Nacional transmitida**. Desde el pasado 23 de noviembre ya se puede solicitar terminales adicionales a través de eSTILA.

Pero no obviemos la otra parte de la realidad. Se trata de una medida controvertida, ya que, más allá de la **llegada de nuevos terminales**, supondrá también la **retirada** de todos aquéllos que no cumplan con las medidas fijadas.

Alegrías para unos, sinsabores para muchos.

Desde el pasado **23 de Noviembre** ya se puede solicitar terminales adicionales a través de eSTILA.



Solicitud de terminales adicionales por los puntos de venta: Condiciones de adjudicación

Con el propósito de **proporcionar los medios e infraestructuras** necesarias a la Red de Venta para la comercialización de los Juegos, concienciados de la importancia de poner a su disposición el equipamiento técnico que permita satisfacer las necesidades de cada punto de venta en función de sus expectativas comerciales, y para corregir disfunciones en cuanto a la infrautilización de terminales e impresoras asociadas a estos.

SELAE informa sobre las condiciones y procedimiento de adjudicación de terminales adicionales que empezarán a aplicar a partir del **próximo día 23 de noviembre.**

¿Cómo solicitar el nuevo terminal?

A través de Estila / Oficina Virtual/Aplicaciones /Solicitud Terminal Adicional.

No se admitirá ninguna solicitud por otras vías.

Condiciones para su adjudicación.

- Ausencia de recibos impagados a SELAE.

- Estar al corriente de pago en la póliza obligatoria de caución.

- Tener instalada de forma adecuada y según el manual de Imagen Corporativa, todos los elementos de ésta.

- Previa al momento de la adjudicación del terminal adicional, disponer en el local, de la correspondiente ventanilla/espacio de atención al público donde será instalado el terminal adicional.

- Contar con el personal suficiente para atender los terminales instalados del punto de venta la mayor parte del tiempo de apertura.
- Ventas de juegos activos más la venta de Lotería Nacional en formato resguardo en las últimas 53 semanas superiores a 600.000€ para el segundo terminal. Para el tercero las ventas deberán superar 1.200.000 euros.
- Media de transacciones de venta de Juegos Activos más venta de Lotería Nacional en formato resguardo de las últimas 53 semanas: para el 2° terminal deberá ser superior a 3.000 transacciones. Este valor podrá ser modificado en función de nuevas operativas en el terminal.

- En el caso de puntos de venta Integrales adicionalmente, computará la venta de Lotería Nacional transmitida, siendo requisito esencial evidenciar que cumple con la normativa de gestión de la venta de LN preimpresa.

Estudiada cada solicitud y caso de no cumplir con todos o alguno de estos requisitos, SELAE se reserva la facultad de denegar dicha solicitud.

Asimismo, en el caso de terminales adicionales ya instalados, se va a proceder a revisar las condiciones por las que se autorizó dicha instalación, de modo que, si estas ya no se cumplen, se podrá proceder a revocar la autorización y retirar dicho terminal adicional.

Bemylaw
Legal Services



- Servicio INTEGRAL en Protección de Datos y Seguridad de la Información.
- Soluciones ÁGILES, EFICIENTES y a MEDIDA del cliente.
- PLATAFORMA DIGITAL de CLIENTE.

160€*/año

CONSULTORES DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO

EQUIPO DE DELEGADOS PROTECCION DE DATOS

EVALUACIÓN DE IMPACTO

ANÁLISIS DE RIESGOS EN EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

ESQUEMA NACIONAL DE SEGURIDAD

Solicite información, sin compromiso:

compliance@bemylaw.com
608 092 515

PRECIO ESPECIAL ASOCIAD@S ANAPAL

LÍDERES EN TRASPASOS

HA

WWW.HEDILLAABOGADOS.COM
INFO@HEDILLAABOGADOS.COM

VENDEMOS TU ADMINISTRACIÓN EN EL MENOR PLAZO

El tiempo medio de venta de nuestras Administraciones de Loterías es de **90 días.** ¿La clave? Disponemos de más de 8.000 inversores y de un amplio conocimiento del sector.

TASACIÓN GRATUITA

913 56 63 88



Seguro Multirriesgo
AXA - BBVA Broker

Administraciones de lotería

Tu negocio no es un juego

En AXA sabemos lo importante que es cuidar de tu negocio. Por eso, además de tener el seguro obligatorio de caución, frente a SELAE, queremos contarte por qué es importante que tengas un Seguro de Daños:

Coberturas muy completas en responsabilidad civil

Las coberturas de robo y expoliación más completas del mercado del seguro

Tú y tus puntos de venta estaréis protegidos ante cualquier eventualidad económica

Y si traes tu seguro de otra compañía...

Recibirás un descuento de hasta el 10% del precio de tu póliza actual.

Puedes solicitar información y contratar el Seguro Multirriesgo AXA para Administraciones de Lotería a través de:

Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL
91 807 00 35
plataforma.emision@axa.es

91 537 99 50
contratacion@bbvabroker.es

Además, con el Seguro de Daños tu negocio tendrá...

- Mayor protección para el punto de venta de lotería
- El producto de Daños es la única solución específica para actividades que incluyan venta de loterías y juegos del Estado

Y además cuentas con coberturas específicas para...

- Resguardos pre-impresos de los juegos de SELAE
- Dinero en efectivo propiedad de la Administración
- Expoliación (atraco) durante el transporte de efectivo y lotería

Si quieres saber más, escanea este QR:

Puedes solicitar información y contratar el Seguro Multirriesgo AXA para Administraciones de Lotería a través de:

Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL
91 807 00 35
plataforma.emision@axa.es

91 537 99 50
contratacion@bbvabroker.es

Comenzando a entender el Branding



El mundo del **branding** puede parecer complejo y reservado para las grandes empresas con presupuestos abultados. Sin embargo, la realidad es que construir una **marca sólida** es fundamental para cualquier negocio, independientemente de su tamaño. En el caso de la red de ventas de Loterías y Apuestas del Estado, las Administraciones de Loterías comercializan en exclusiva los productos bajo las directrices de Loterías y Apuestas del Estado, el branding **no solo es beneficioso, sino esencial.** A continuación, desglosaremos los conceptos básicos del branding para principiantes, destacando la importancia de cada componente y proporcionando estrategias paso a paso para hacer crecer una marca de manera efectiva.

El ABC del Branding: ¿Qué es y por qué es Importante?

El branding es más que un logotipo bonito. Es la suma de la **identidad visual, la voz de la marca, la experiencia del cliente y los valores** fundamentales de un negocio. Para las Administraciones de Loterías de la red de ventas de Loterías y Apuestas del Estado, construir una marca sólida significa ir más allá de simplemente vender productos; implica crear una conexión significativa con los clientes. La marca se convierte en la cara de la organización, transmitiendo confianza, diferenciación y valor.

Componentes Clave del Branding:

- **Identidad Visual:** Diseñar un logotipo distintivo y fácilmente reconocible es el primer paso. Asegúrate de que sea coherente en todos los materiales de marketing y puntos de contacto con el cliente. Colores y Tipografía: la elección de colores y tipografía debe alinearse con la personalidad de la marca. Estos elementos deben ser coherentes para crear una identidad visual sólida.
- **Voz de la Marca:** Tonos y Estilos de Comunicación. Define cómo te comunicas con tus clientes. ¿Es tu tono amigable, profesional, informativo o humorístico? La consistencia en la comunicación fortalece la identidad de la marca.
- **Experiencia del Cliente**: Cada interacción con el cliente, desde la compra hasta el soporte postventa, contribuye a la experiencia del cliente. Asegúrate de que cada punto de contacto refleje los valores de la marca.
- **Empatía y Personalización:** Conoce a tu audiencia y adapta la experiencia del cliente en consecuencia. La empatía y la personalización construyen relaciones a largo plazo.
- **Valores Fundamentales:** Define claramente la misión y visión de tu negocio. Estos elementos son la base de los valores de la marca y deben guiar todas las decisiones y acciones.

infolot

Soluciones avanzadas para la gestión
de puntos de venta SELAE



Tu **punto de venta online** conectado con el programa de gestión y SELAE

Tu tienda online personalizada, escalable y lista para vender

*Ayuda en la puesta en marcha y soporte telefónico profesional con el aval de nuestros más de 10 años de experiencia.

- **Lotería Nacional Preimpresa**
- **Juegos Activos**
- **Lectura QR y Décimos**
- **Web adaptable y SEO**
- **Lotería Nacional en Resguardos**
- **Botes y Resultados**
- **Ventanilla para Empresas**
- **Escrutinio Automático**

www.infolot.es 966 295 825

Estrategias para Construir y Hacer Crecer una Marca

• **Investigación de Mercado y Audiencia: Conoce a tu Cliente**
Identifica tu Audiencia: comprender a quién te diriges es esencial. Investiga las preferencias y necesidades de tu audiencia para adaptar tu marca de manera efectiva.

• **Diseño de Marca Consistente: Más Allá del Logotipo**
Crea una Identidad Visual Coherente: asegúrate de que tu logotipo, colores y tipografía sean consistentes en todos los canales y materiales de marketing.

• **Desarrollo de Contenido Significativo: La Historia Detrás de la Marca**
Contenido Auténtico: comparte la historia detrás de tu marca. Los clientes conectan con la autenticidad, así que comparte tus valores, desafíos superados y logros alcanzados.

• **Social Media y Marketing Digital: Conectando con tu Audiencia**
Participación Activa: utiliza las redes sociales para interactuar con tu audiencia. Responde preguntas, comparte contenido relevante y participa en conversaciones relacionadas con tu industria.

• **Colaboraciones y Alianzas Estratégicas: Multiplicando Fuerzas**
Busca Alianzas Locales: colabora con otras empresas locales para fortalecer tu presencia en la comunidad. Participar en eventos locales o patrocinar actividades beneficia tanto a la marca como a la comunidad.

• **Evaluación y Adaptación Continua: La Marca Evoluciona**
Analítica de Datos: utiliza herramientas de análisis para evaluar el rendimiento de tu marca. Ajusta tus estrategias según los datos recopilados y la retroalimentación del cliente.

> Tu marca no es solo un logotipo, es la **promesa** que haces a tus clientes y la **experiencia** que ofreces.

Construyendo una Marca Duradera

Para las Administraciones de Loterías, el branding no es un lujo, sino una inversión esencial.
Al construir una marca sólida, no solo se atraen clientes, sino que también se construyen relaciones duraderas.

Desde la identidad visual hasta la experiencia del cliente, cada componente de la marca contribuye a la percepción general de la empresa. Siguiendo estrategias paso a paso, desde la investigación hasta la adaptación continua, la construcción y el crecimiento de una marca se convierten en un viaje emocionante y gratificante.

En última instancia, la marca no es solo un logotipo, es la promesa que haces a tus clientes y la experiencia que ofreces. En el mundo de las loterías y apuestas, una marca fuerte puede marcar la diferencia entre ser simplemente un lugar de venta y convertirse en un destino confiable y querido por la comunidad.



iNOVA3
AGENCIA DE MÁRKETING DIGITAL

PRECIOS ESPECIALES
para socios de **ANAPAL**

El equipo de inova3 desea que tengáis una campaña genial y que el año que viene sea... aún mejor ¡Felices fiestas!

Las redes sociales se han convertido
en **una herramienta imprescindible** para cualquier negocio
que quiera **llegar a sus clientes**

TE AYUDAMOS CON TUS REDES SOCIALES

CONOCEMOS VUESTRO SECTOR

Sabemos que vendéis décimos... ¡No boletos de Lotería!

Por eso queremos ofreceros un servicio profesional **adaptado a las particularidades del sector**, a tus **objetivos** y los de tu administración de lotería o punto de venta SELAE.



inova3.net | 988 686 109 | info@inova3.net | 717 771 737

Conoce a la Junta Directiva

Queremos presentarte a la destacada **Junta Directiva** que lidera la Agrupación.

Esta junta desempeña un papel crucial en la dirección, gobierno y administración de ANAPAL, siendo sus miembros **elegidos por la Asamblea**, lo que garantiza una representación diversa y efectiva. Un aspecto interesante es que en esta Junta están presentes las diferentes Asociaciones Provinciales y Autonómicas que forman parte de ANAPAL, lo que asegura una perspectiva amplia y regional en la toma de decisiones.

En ANAPAL contamos con un **organigrama bien estructurado**, dividido en diversas áreas de trabajo.

Te invitamos a conocer más de cerca a los profesionales comprometidos que conforman la Junta Directiva de ANAPAL, quienes trabajan incansablemente para el éxito y la representatividad de la Agrupación.





Borja Muñiz, Presidente



Jorge Anta , Vicepresidente



Luís Vázquez, Tesorero



Salvador Malonda , Secretario

Catalana Occident
Grup assegurador

Ponte en las mejores manos con Seguros Catalana Occidente

Seguros de salud

Seguros Catalana Occidente pone a tu disposición a los mejores equipos médicos, con las mayores garantías y al precio más competitivo.

- Salud asistencia sanitaria
- Salud reembolso Prime
- Salud reembolso mixto
- Salud subsidio hospitalización
- Salud bienestar
- Salud bienestar Sénior

PUNTOS DE VENTA INTERESADOS CONTACTAR :

690 735 395

ROSARIO.ZAMORA@AGENTES.CATALANAOCCIDENTE.COM

PRECIO ESPECIAL ASOCIAD@S

ANAPAL

Somos la primera Asociación Española de Administraciones de Lotería



Paloma Ania, Vocal



Juan Vicente González , Vocal

Luis Guerras , Vocal



Verónica Seijas, Vocal



Crisnina Manso, Vocal



Eugenia Puertas , Vocal

Pepe Vitoria , Vocal



Fuensanta Aupi , Vocal



Gerardo Santamaria, Vocal



Jose Gabriel López Vocal



David García , Vocal

¿Quieres estar al día de todas las comunicaciones de ANAPAL?

¡Asegúrate de tener nuestro número guardado en la agenda de tu móvil para recibir todas las comunicaciones de Whatsapp!



ANAPAL te asesora

Los servicios de nuestra asesoría jurídica te informan sobre qué pasos dar en cuestiones como:

1. Contrato mercantil entre Administradores de Loterías y SELAE
2. Cesiones del contrato mercantil (compra ventas y traspasos).
3. Normativa de los Juegos del Estado.
4. Obligaciones tributarias y fiscales de los Administradores de Loterías.
5. Seguro de caución y multi-riesgo AXA.
6. Medidas de seguridad en las Administraciones de Loterías (normativa de seguridad privada).
7. Actuaciones recomendadas en casos de hurto, robo y apropiación indebida. Medios de prueba.
8. Convenio Colectivo del sector.
9. Jubilaciones.
10. Estatutos de la Agrupación y de las Asociaciones Provinciales adscritas a ANAPAL.
11. Contratos de arrendamiento y de compra venta de locales destinados al ejercicio de la profesión de Administrador de Loterías.
12. Contratos de compras y suministros relacionados con el ejercicio de la profesión de Administrador de Loterías.



Servicio de consulta gratuito para Asociados *(no implica llevanza de pleitos o redacción de documentos)*

963 547 933 abogado@anapal.es



EXPERTOS EN TRASPASOS DE ADMINISTRACIONES DE LOTERÍA

- Tasamos gratis tu administración de lotería
- Te aseguramos el cobro íntegro de la operación
- Buscamos compradores interesados
- Te asesoramos e informamos durante todo el proceso
- Gestionamos el traspaso y nos encargamos de todos los trámites

Paseo de La Castellana 177, Escalera C piso 7º C1, 28046 Madrid, España

911 44 92 24

info@traslot.com

622 27 97 87

traslot.com

Dónde ESTAMOS

Nuestras asociaciones

Presidente Alicante
José Ramón Vitoria Ripollés

Presidente Cataluña
Hermogenes Montalvo Aguilera

Representante Cáceres
Mª Andrea Pascual Montes

Presidente Ciudad Real
J. Vicente González Rodríguez

Presidente Madrid
José Luís Sánchez Puente

Presidenta Murcia
Fuensanta Aupi Vicente

Representante Galicia
Jorge Anta Fernández

Presidente Valencia y Castellón
Salvador Malonda Vidal

Presidenta Zaragoza
Eugenia Puertas

Representante Toledo
Ricardo Ruiz Bermúdez

Representante Valladolid
Luis Vázquez de Prada

Representante Asturias
Paloma Ania

Representante Andalucía
Jose Gabriel López Carreño



ICORMA

IMAGEN CORPORATIVA

para Loterías y Apuestas del Estado

6%
EN REFORMAS INTEGRALES PARA ASOCIADOS DE ANAPAL



Si quieres calidad, quieres ICORMA.







CUMPLIMOS CON LA NORMATIVA SOBRE SEGURIDAD PRIVADA BLINDANDO EL "RECINTO DE CAJA" CON LAS MÁXIMAS GARANTÍAS

Icorma incorpora productos certificados y homologados cumpliendo la Orden del Ministerio del Interior 317/2011 del 1 de febrero de 2018.

Instalamos chapa HEBS/4 antibala BR2 en las partes opacas, incluida la puerta, (UNE108132).
Instalamos cristal antibala BR2 en las partes acristaladas (UNE-EN 1063).







Trabajamos con: Quarella · FERRIMAX · KRION® PORCELANOSA SOLID SURFACE

ÚLTIMOS TRABAJOS

Icorma Imagen Corporativa

Sancho Medina, 29. 03400. VILLENA (Alicante) 966 154 198 | 653 617 010 www.icorma.com | info@icorma.com

GRACIAS

Editorial
Borja Muñiz
Presidente Anapal

Noticias
José Luis Sánchez
Presidente Provincial de Madrid

Cristina Manso
Vocal Anapal

Jorge Anta
Vicepresidente Anapal

Víctor Hernández
Manager en BBVA Asset Management

La voz del loter@
Manuel Rodríguez Serrano
Administración nº 1 de O Grove



Anunciantes

GADMIN
Página 2

ASG
Página 4

ICA
Página 7

TULOTERO
Página 9 y 11

ANLOAR
Página 13

FUNDACONS
Página 17

SELAE
Página 19

AXA
Página 23

PASO ASESORES
Página 28

COVERT SECURITY
Página 31

BEMYLAW
Página 33

HEDILLA ABOGADOS
Página 33

BBVA BROKER
Página 34 y 35

INFOLOT
Página 37

INOVA3
Página 39

CATALANA OCCIDENTE
Página 41

TRASLOT
Página 43

LOTTERI
Página 44

ICORMA
Página 45 y 48

GUIDET
Página 47

Agradecemos a los colaboradores su participación en el Boletín. ANAPAL no se hace responsable de las opiniones vertidas por los mismos.

OK GUIDET

PARA LOS QUE SABEN APRECIAR LA CALIDAD Y EL DISEÑO



+34 910 299 434 +34 651 912 053
info@guidet.es
www.guidet.es
Guidet Administraciones de Loterías

La Tienda para el Lotero
667 947 501

Guidet ADMINISTRACIONES

Guidet QUIOSCOS

¡CORMA

IMAGEN CORPORATIVA

para Loterías
y Apuestas del Estado

ÚLTIMOS TRABAJOS

Icorma Imagen Corporativa

MOBILIARIO
A MEDIDA

GRAN EXPERIENCIA Y
PROFESIONALIDAD

INSTALAMOS EN
TODO EL TERRITORIO
ESPAÑOL

PROYECTOS PERSONALIZADOS
Y ATENCIÓN
DE PRIMERA MANO



Adm. Nº 27. La Coruña

Sancho Medina, 29. 03400. VILLENA (Alicante) 966 154 198 | 653 617 010 | www.icorma.com | info@icorma.com